MMQC
リーダー研修
3回目

平成22年4月

「未来」へ確かな「変革」・・AMIの使命

有限会社エー・エム・アイ

1. MMQC:「ちらし」3段活用法

第1段:「会う」⇒手渡す

【会わずに売る】‥あまり説明しないで、
「これ、見ておいてください」
さり気なく手渡す

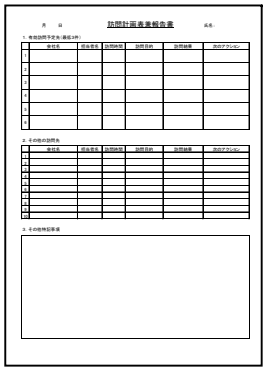
Next time

第2段:「声かけ」⇒レスポンス

営業マン
「これ、見て頂けましたでしょうか？」

お客様の反応
・まだ、早いのと違うか？
・もっと安くなる
・試してみたい

日報で報告！



第3段:「MMQC」⇒応酬話法・対策

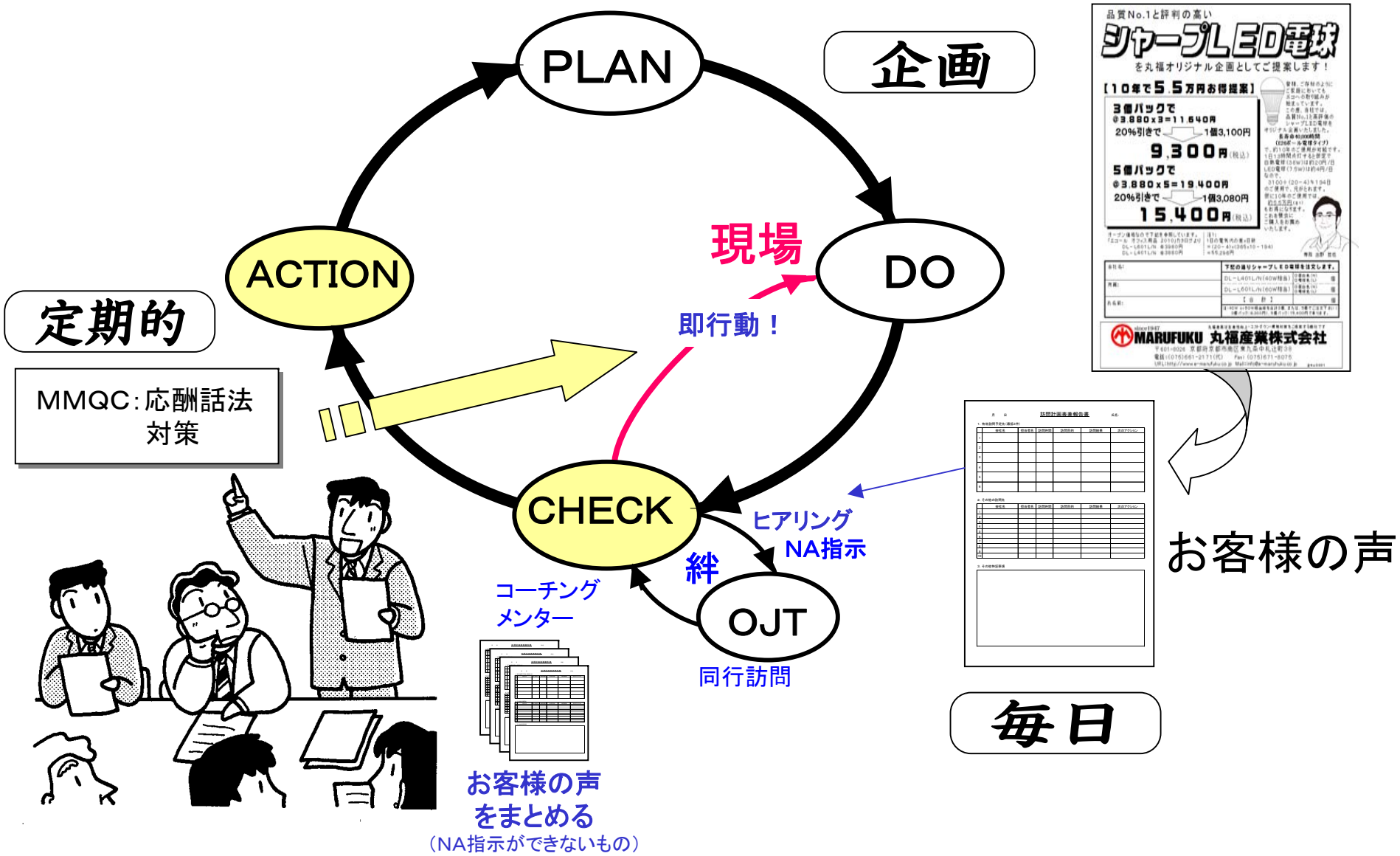
「まだ、早いのと違うか？」
⇒あと、どの位お使いになりますか？
‥3ヶ月位なら100円で下取りします

「もっと安くなる」
⇒10年お使いになると5.5万円もお得になります。今なら100円で下取りします。

「試してみたい」
⇒サンプル球を1週間お試しください

【会わずに売る】で「さり気なく」PRして、お客様のレスポンスを待つ！

2. MMQC:「ちらし3段活用」シナリオ



MMQC:「お客様の声」⇒「応酬話法・対策」⇒「粘りある営業活動」

3. MMQC:キャンペーン推進表

LED電球拡販キャンペーン

担当企業名	お客様①	お客様②	お客様③	お客様④	お客様⑤	お客様の声

キャンペーン推進状況管理表(兼:手渡し記録)

4. MMQC：記入の仕方

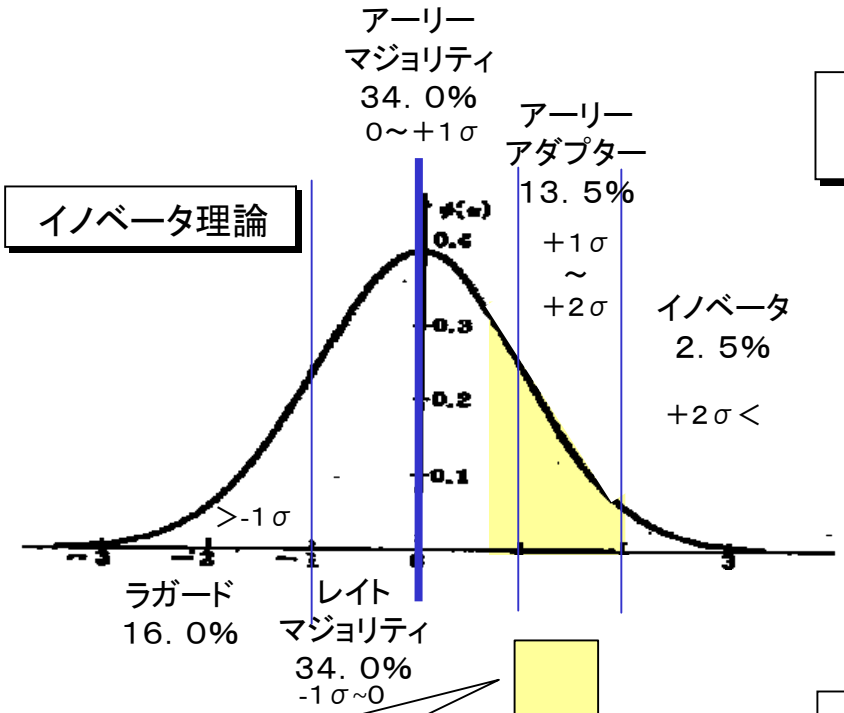
LED電球拡販キャンペーン

担当企業名	お客様①	お客様②	お客様③	お客様④	お客様⑤	お客様の声
AMI商事	○○さん	○○さん	○○さん	○○さん	○○さん	もうちょっと安くなる？
	見ておく					
	○○さん	○○さん	○○さん			
ABC産業	○○さん					LED電球を試したい

手渡した時の初期の「お客様の声」を書く！

AMI 「未来」へ確かな「変革」・・AMIの使命 有限会社エー・エム・アイ

5.「声かけ」で10倍の効果！



声かけで
顕在化！

イノベータ･･最初にアクションする人

イノベータ:2．5%

声かけ

アーリーアダプター:13．5%＋アーリーマジョリティ:34．0%
の中に
イノベータの10倍
関心客が潜んでいる！

「声かけ」＝関心客を探し出すは有力な手段！

AMI 「未来」へ確かな「変革」･･AMIの使命
有限会社エー･エム･アイ

6. 対策を文殊の智恵で考える！

「まだ、早いのと違うか？」
⇒あと、どの位お使いになりますか？
・・3ヶ月位なら100円で下取りします

「もっと安くなる」
⇒10年お使いになると5.5万円もお得になります。
今なら100円で下取りします。

「試してみたい」
⇒サンプル球を1週間お試しください

ホワイトボードに書く事で「文殊の智恵」が引き出される！